

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Tingkat kompetisi di dunia bisnis konstruksi terus meningkat secara tajam dari hari ke hari. Oleh karenanya strategi menentukan harga penawaran menjadi sangat penting dan strategis. Namun sampai saat ini belum mendapat perhatian yang serius dari semua pihak di konstruksi. Salah satu persoalan yang paling besar dihadapi perusahaan konstruksi adalah strategi penentuan harga penawaran, dengan harga penawaran pada saat pelelangan dapat mengakibatkan tidak adanya keuntungan bagi kontraktor. Saat menentukan harga penawaran, perusahaan konstruksi harus memperhatikan tingkat *profit* yang cukup secara bisnis bagi perusahaan dan merefleksikan "value" yang cukup bagi pemilik proyek untuk dilanjutkan menjadi transaksi pembelian/ kontrak, sehingga dapat menguntungkan kedua pihak, baik perusahaan konstruksi sebagai penjual jasa maupun pemilik proyek sebagai pengguna jasa. Hal ini dilakukan agar dapat mengurangi tingkat kerugian bagi perusahaan konstruksi yang jika berlangsung terus akan berakhir pada kebangkrutan perusahaan. Melihat persoalan tersebut menjadikan perhatian penting dalam dunia konstruksi agar mengidentifikasi risiko-risiko yang dapat terjadi pada penawaran baik yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam menentukan estimasi biaya proyek maupun faktor-faktor pelaksanaan yang dapat mempengaruhi biaya akhir proyek.

Dalam sebuah pelelangan kontraktor selalu dihadapkan pada sebuah dilema dalam persaingan harga penawaran. Bila harga penawaran yang diusulkan tinggi, untuk mengejar keuntungan, maka pelelangan dapat dimenangkan oleh kontraktor lain yang memberikan harga penawaran yang lebih rendah, tetapi sebaliknya, bila harga penawaran yang diusulkan terlalu rendah maka risiko untuk tidak mendapatkan keuntungan sangat besar atau bahkan kontraktor dapat mengalami kerugian. Sehubungan dengan situasi pelelangan tersebut ditambah lagi dengan faktor-faktor lain seperti kenaikan harga, laju inflasi, keadaan cuaca dan lain sebagainya, yang dapat mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan kontraktor untuk memperoleh keuntungan karena faktor-faktor tersebut tidak dapat diramalkan secara pasti sebelumnya, membuat kontraktor tidak dapat menetapkan secara pasti besarnya harga sebuah proyek. Dengan kata lain jika kita mengestimasi harga sebuah proyek maka akan ada kemungkinan bahwa perhitungan harga tersebut akan meleset. Oleh karena itu dalam proses pengambilan keputusan harus disertakan faktor risiko kemungkinan tercapainya atau kegagalan tujuan yang diharapkan.

Dalam tugas akhir ini penulis mencoba menganalisis strategi harga penawaran pada tender proyek konstruksi dengan memperhitungkan faktor risiko dengan teori-teori yang sudah diberikan diperkuliahan.

1.2. Rumusan masalah

Permasalahan yang dapat dirumuskan adalah:

1. Strategi apa saja yang digunakan oleh kontraktor dalam penawaran tender proyek konstruksi?
2. Faktor –faktor risiko yang dapat terjadi pada tender proyek konstruksi?

1.3. Batasan masalah

Agar penelitian tidak terlalu luas dan menyimpang dari tujuan penulisan, maka penulis membatasi penulisan ini pada:

1. Responden yang mengisi kuesioner ini adalah manajer proyek.
2. Lokasi penelitian dibatasi pada daerah Yogyakarta.

1.4. Keaslian Penelitian

Sepengetahuan penulis, beberapa studi yang pernah ditemui penulis dengan tema yang sama namun lokasi dan proyek konstruksi di Yogyakarta belum pernah ada.

1.5. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui strategi harga penawaran pada tender proyek konstruksi.
2. Mengetahui faktor-faktor risiko yang dapat terjadi pada tender proyek konstruksi.

1.6. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan dan informasi mengenai strategi harga penawaran pada tender proyek konstruksi dengan memperhitungkan faktor risiko.

2. Bagi perusahaan Konstruksi/Kontraktor

Memberi informasi dan pengetahuan mengenai strategi harga penawaran pada tender proyek konstruksi dengan memperhitungkan faktor risiko. Sehingga diharapkan dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam meningkatkan kemampuan manajer proyek.

1.7. Sistematika Penulisan

Penulisan ini terdiri dari lima bagian. Bab pertama yang merupakan pendahuluan yang membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, keaslian penelitian, tujuan penelitian, dan sistematika penulisan.

Pada bab kedua merupakan tinjauan pustaka yang membahas mengenai dasar-dasar teori yang digunakan sebagai bahan acuan dalam menyelesaikan masalah penelitian ini terutama mengenai hal-hal yang berkaitan dengan strategi harga penawaran pada tender proyek konstruksi dengan memperhitungkan faktor risiko.

Pada bab ketiga yang merupakan metodologi penelitian, membahas mengenai objek penelitian dan metodologi penelitian secara keseluruhan yang merupakan urutan yang sistematis mengenai cara pengumpulan, pengolahan dan analisis data yang akan dilakukan.

Bab keempat merupakan analisis data yang membahas mengenai pembahasan masalah, serta pemaparan hasil penelitian dari hasil analisa.

Bab kelima merupakan kesimpulan dan saran yang membahas mengenai kesimpulan dan saran - saran hasil penelitian.

